

LES VÉTÉRINAIRES ET L'ÉCONOMIE CONTRACTUELLE

THESE

PRÉSENTÉE

A LA FACULTÉ DE MÉDECINE ET DE PHARMACIE DE LYON

et soutenue publiquement le 26 Mai 1965

POUR OBTENIR LE GRADE DE DOCTEUR VÉTÉRINAIRE

PAR

Philippe LELONG

Né le 11 Novembre 1938 à LETHUIN (Eure-et-Loir)



IMPRIMERIE DELZANNO s.a.
32, Cours d'Herbouville, 32
LYON

1965

LES VÉTÉRINAIRES ET L'ÉCONOMIE CONTRACTUELLE

THESE

PRÉSENTÉE

A LA FACULTÉ DE MÉDECINE ET DE PHARMACIE DE LYON

et soutenue publiquement le 26 Mai 1965

POUR OBTENIR LE GRADE DE DOCTEUR VÉTÉRINAIRE

PAR

Philippe LELONG

Né le 11 Novembre 1938 à LETHUIN (Eure-et-Loir)



IMPRIMERIE DELZANNO s. a.

32, Cours d'Herbouville, 32
LYON

1965

PERSONNEL ENSEIGNANT DE L'ÉCOLE NATIONALE VÉTÉRINAIRE DE LYON

Directeur	MM. FLORIO
Directeur honoraire	JUNG TAPERNOUX
Professeur honoraire	CUNY

PROFESSEURS

Pharmacie et Toxicologie	MM. TAPERNOUX
Anatomie descriptive, Extérieur, Anatomie appliquée	BARONE
Physiologie, Thérapeutique, Pharmacodynamie ..	BOST
Histologie, Embryologie, Anatomie pathologique .	LUCAM
Hygiène et Industrie des aliments d'origine animale	FLACHAT
Zoologie appliquée, Parasitologie externe, Parasitologie interne	EUZEBY
Pathologie médicale des Equidés et des Carnivores, Législation vétérinaire	FLORIO
Pathologie médicale du bétail et des animaux de basse-cour	COTTEREAU
Technique chirurgicale, Pathologie chirurgicale .	COLLET
Obstétrique, Pathologie de la reproduction	BERTRAND
Ethnologie, Hygiène, Zootechnie, Economie rurale	FROGET
Botanique appliquée, Agronomie, Alimentation ..	JEAN-BLAIN
Physique et Chimie biologiques et médicales	MAGAT
Maladies contagieuses, Zoonoses, Législation sanitaire	JOUBERT

MAÎTRES DE CONFÉRENCES

MM. FERNEY, RUCKEBUSCH, BUSSIERAS.

CHEFS DE TRAVAUX

M. OUDAR, Agrégé.

MM. CHANTEGRELET, DESCHANEL, JEAN-BLAIN Claude, LAPRAS,
LE NIHOUANEN, PROY, VAN HAVERBEKE, VERINE.

ASSISTANTS

Mlles DUFOUR, GENTILETTI, GONZALES.

EXAMINATEURS DE LA THÈSE

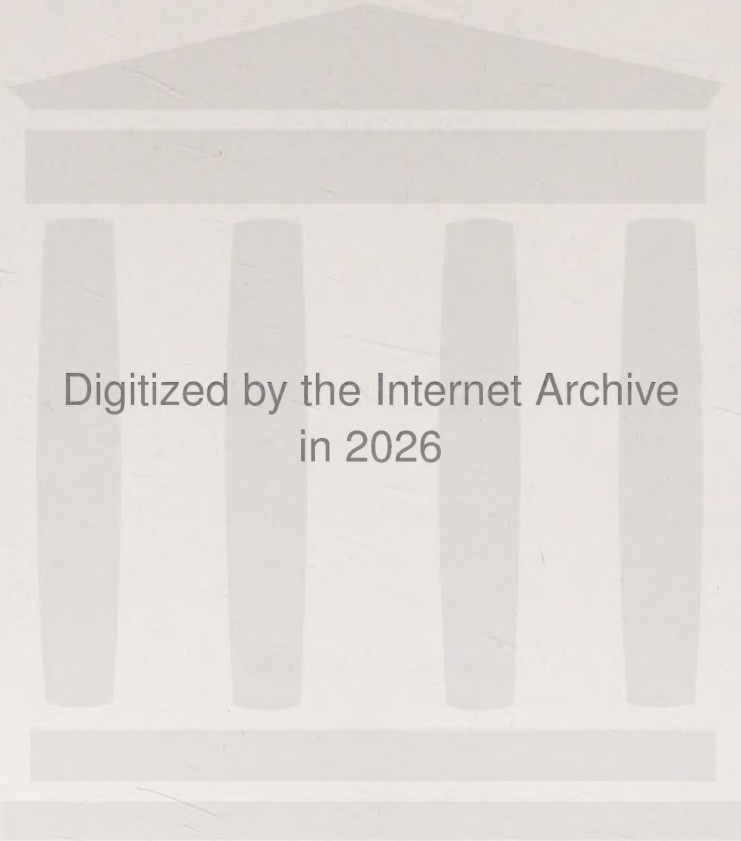
Président : M. le Professeur ROCHE, de la Faculté de Médecine.
Premier Assesseur : M. le Professeur FLORIO, de l'Ecole Vétérinaire.
Deuxième Assesseur : M. le Professeur JOUBERT, de l'Ecole Vétérinaire.

La Faculté de Médecine et l'Ecole Nationale Vétérinaire déclarent que les opinions émises dans les dissertations qui leur sont présentées doivent être considérées comme propres à leurs auteurs et qu'elles n'entendent leur donner ni approbation, ni improbation.

A MES PARENTS

A MA FAMILLE

A TOUS MES AMIS



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41552610_0095

A MONSIEUR LE PROFESSEUR ROCHE

Qui nous a fait le grand honneur
d'accepter de présider notre Jury
de thèse.

A MONSIEUR LE PROFESSEUR FLORIO

Qui nous a conseillé avec bienveillance dans l'élaboration de ce travail en témoignage de reconnaissance et de respectueux attachement.

A MONSIEUR LE PROFESSEUR JOUBERT

Qui a bien voulu accepter de faire partie de notre Jury de thèse.

En témoignage de notre gratitude.

AVANT-PROPOS

Il peut sembler présomptueux à un jeune vétérinaire, avant même d'avoir fait son entrée dans la profession et d'y avoir acquis quelque expérience, d'aborder un sujet aussi complexe que celui dont nous avons fait l'objet de notre travail : l'évolution des rapports entre la profession vétérinaire et le monde agricole.

Mais ceux de nos Anciens avec lesquels nous avons pu entrer en relations au cours de nos années d'études nous ont vivement encouragé à poursuivre dans cette voie. Qu'ils soient ici remerciés de leur bienveillance.

INTRODUCTION

Avec un retard considérable par rapport aux autres secteurs de l'Economie, retard probablement dû à une sécurité apparente dans l'écoulement de sa production, l'Agriculture française s'est transformée profondément au cours des vingt dernières années pour s'adapter peu à peu aux réalités économiques de notre monde moderne.

Cette évolution économique du monde agricole a donné le jour à un nouveau type d'économie qu'on a appelé l'Economie contractuelle. De nombreux aspects de ce type d'économie sont susceptibles d'avoir des répercussions profondes dans l'exercice de la profession vétérinaire. Nous nous proposons donc dans ce travail de définir ce qu'est l'Economie contractuelle en agriculture et de voir comment peut s'y rattacher la profession vétérinaire.

Dans une première partie, nous situerons l'apparition de l'économie contractuelle dans l'économie générale. En second lieu, nous verrons les aspects particuliers de l'évolution économique du monde agricole qui ont abouti à l'apparition de cette économie contractuelle. Nous pourrions alors envisager comment l'économie contractuelle intéresse notre profession et peut servir de référence dans l'établissement de rapports renouvelés entre vétérinaires et agriculteurs.

Nous mettrons en relief en concluant les obstacles et les points d'appui avec lesquels il faudra compter pour mettre en place ces nouveaux rapports à la suite de l'évolution parallèle des deux professions.

PREMIÈRE PARTIE

L'ECONOMIE CONTRACTUELLE DANS L'ECONOMIE GENERALE

A. — LE PASSAGE DE L'ANCIENNE ECONOMIE A L'ECONOMIE MODERNE

1) Caractères de l'ancienne économie.

Le passage de l'économie du XIX^e siècle à l'économie moderne telle qu'elle se présente au début de cette seconde moitié du XX^e siècle a pris le caractère d'une véritable révolution. Nous allons en retracer brièvement les étapes.

L'économie du XIX^e siècle se caractérisait par le fait que c'était une économie de petites unités, tant dans le domaine industriel que dans le domaine agricole. L'entreprise, le commerce, la ferme constituaient de petites unités à l'échelle humaine.

La concurrence créait l'équilibre entre ces unités et l'économie avait pour moteur l'esprit d'initiative de chacun. Les économistes classiques affirmaient à cette époque que

la loi de l'offre et de la demande était la loi de l'équilibre naturel à laquelle il ne fallait pas toucher, et qui régissait tout système économique.

L'Etat se bornait au rôle de spectateur et d'arbitre sans intervenir directement dans cette économie, sinon en faisant respecter les règles du jeu, réprimant fraudes, abus et contrefaçons.

Fait intéressant à noter pour la suite de notre propos : le rôle important joué par les professions libérales dans la société de l'époque. Dans une population encore en grande majorité rurale, les professions libérales fournissaient la majorité des notables, cadres politiques de la nation.

2) Facteurs d'évolutions.

A partir de 1880, des facteurs d'évolution se sont fait jour. Les progrès de la science et de la technique ont amené la concentration des entreprises dans les secteurs clés de l'économie : métallurgie, énergie, chimie. Les organismes de banque et de crédit ont suivi cette évolution, de même que certains secteurs commerciaux comme les grands magasins. Cette concentration ne s'est développée au début ni dans le commerce de l'alimentation, ni dans l'agriculture. Quoi qu'il en soit, on était passé du capitalisme de petites unités au capitalisme des grands monopoles.

Parallèlement, et sans doute par voie de conséquence, on voit l'apparition de nouveaux groupes sociologiques. Le monde ouvrier s'est groupé, clandestinement d'abord, puis officiellement, lorsque l'adoption des lois syndicales le lui eut permis. Les instances syndicales, nationales et

internationales, ont établi un pouvoir compensateur face aux groupes des employeurs regroupés en syndicats patronaux surtout orientés vers les intérêts économiques.

Sur le plan semi-public, notons l'apparition à cette époque des chambres (Agriculture, Commerce) et des ordres (Vétérinaires, Médecins).

Cette concentration en groupes économiques ou sociologiques paralyse les mécanismes de concurrence. La sacro-sainte loi de l'offre et de la demande érigée naguère en principe économique absolu se voit sérieusement controversée. PROUDHON a dit fort justement : « la concurrence tue la concurrence ». Plutôt que de s'entre-dévorer, les grands monopoles préfèrent se partager les marchés.

Enfin, sous la pression des crises économiques et des guerres, l'Etat est amené de plus en plus à intervenir dans l'économie. Après avoir joué longtemps un rôle passif : réglementation des conditions de travail, problèmes de santé, etc., il a été amené à intervenir de façon active : créations de droits de douane, contingentements, prise en main de certaines productions, réglementation des marchés. L'Etat est devenu ainsi peu à peu l'agent employeur le plus important et le chef d'orchestre de l'économie, surtout par la prise en main du crédit et de la monnaie.

3) Caractéristiques de l'économie moderne.

Nous sommes à l'heure actuelle dans une économie globale à structures collectives, dont l'apparition s'est fait jour entre les deux guerres, pour ne se généraliser qu'après la dernière guerre. Essayons de caractériser cette économie.

Nous remarquerons tout d'abord que la concurrence individuelle n'étant plus facteur d'équilibre, a plus ou moins disparu, pour laisser la place à un rapport de forces économiques et sociologiques. C'est l'action de ces rapports de forces qui régit le partage du revenu national. Les forces non organisées sont impuissantes et, parmi celles-ci, nous citerons les consommateurs qui sont le jouet de la publicité, et les professions libérales qui, si certaines savent se défendre, n'ont plus le rôle moteur qu'elles avaient au siècle dernier.

Un deuxième trait caractéristique de cette économie est le changement de niveau où se jouent les problèmes. Ce n'est plus au niveau de l'entreprise que se discutent les problèmes de l'économie moderne, mais au niveau national, voire même bientôt au niveau international. (Citons à titre d'exemple l'accord international sur le café, la fixation des prix pour l'ensemble du Marché Commun, etc.). De même, tout ce qui a trait au syndicalisme, se décide sur le plan national pour se répercuter ensuite à l'échelon local ou communal. Les économistes modernes analysent les problèmes à partir du global alors que leurs prédécesseurs restaient au niveau de l'entreprise. En résumé, la nation est devenu une entité économique.

Pour rassembler lapidairement les caractères de l'économie moderne, nous dirons qu'il s'agit d'une économie globale à structures collectives, régie par les rapports de force entre grands groupes économiques et sociologiques qui s'affrontent au sommet.

B. — ASPECTS PARTICULIERS DE L'ECONOMIE CONTEMPORAINE

Après avoir cerné les caractéristiques générales de l'économie moderne, voyons-en plus précisément, quelques aspects particuliers. Nous en analyserons trois formes essentielles.

1) Economie planifiée.

Depuis la dernière guerre, l'Etat intervient directement dans l'économie par l'établissement des plans. Ces plans ont pour but de déterminer les objectifs économiques pour une période donnée, ainsi que les objectifs sociaux : santé, hygiène, loisirs, habitat. Ils déterminent ensuite les moyens pour parvenir à ces objectifs : investissements, crédits, réglementation des marchés, taxations des prix, établissement de conventions de salaire. Par l'intermédiaire de la commission au plan, l'Etat dispose d'un organisme pour sonder les rapports de forces dont nous parlions tout à l'heure. Mais il faut remarquer que les membres de cette commission ne sont consultés qu'à titre personnel, en qualité d'experts, et non en temps que représentants de ces forces. Il y a donc dialogue et non contrat. L'Etat seul décide.

2) Economie concertée.

Un autre aspect de l'économie moderne a reçu le vocable d'économie concertée. Cette notion est également d'apparition récente (elle doit son nom à l'économiste BLOCH-LAINÉ). Dans l'économie concertée, il s'instaure un dialogue entre les professionnels (ou plus exactement les organisations chargées de les représenter) responsables de

tel ou tel secteur de l'économie d'une part, l'Etat d'autre part. Un exemple en est la taxation des produits agricoles qui résulte d'un compromis entre les organisations agricoles et l'Etat. De même, dans un certain nombre de secteurs économiques, les décisions résultent d'un dialogue permanent entre les professionnels et l'Etat.

3) Economie contractuelle.

Ce troisième aspect de l'économie moderne dont le concept n'a fait son apparition que très récemment, nous intéressant au premier chef, nous nous proposons de l'étudier plus en détail dans ce qui va suivre.

C. — QU'EST-CE QUE L'ECONOMIE CONTRACTUELLE

1) Définition.

La notion d'économie contractuelle est le plus récent des concepts issus des diverses formes de l'économie moderne, dont nous avons analysé plus haut les caractères généraux. En régime d'économie contractuelle, les parties contractantes s'engagent à l'avance, moyennant des conditions fixées également à l'avance, l'une à fournir certains services, ou certains produits, et l'autre à les accepter et à les rémunérer pendant la durée du contrat, quelles que soient les conditions du marché ou celles de l'offre et de la demande.

2) Quelques exemples d'économie contractuelle.

a) *En agriculture.*

En agriculture, il existe des contrats passés entre producteurs agricoles et transformateurs ou acheteurs des produits agricoles. Ces contrats peuvent revêtir deux formes.

La première est le contrat de fourniture entre un groupe de producteurs et un ou plusieurs acheteurs. L'exemple type de ce genre de contrat est l'accord interprofessionnel sur les tomates. Cet accord a été passé entre une fédération de producteurs de tomates et un syndicat de conserveurs. Il précisait les quantités globales à fournir, les prix, les normes de qualité. Il a été homologué par le Ministère de l'Agriculture. On voit de suite que dans ce type de contrat, le producteur gagne en sécurité : il est assuré d'écouler sa production. Mais il perd en indépendance : il est lié par contrat avec son acheteur.

Le deuxième type de contrat est le contrat d'intégration. Une activité économique est dite intégrée lorsque l'ensemble des opérations qui s'y rapportent sont exécutées sous l'autorité d'un centre de décision unique. Ceci a pour avantage d'organiser le marché et de garantir à l'ensemble des parties intégrées une certaine sécurité. Mais celle-ci est acquise là aussi aux dépens de l'indépendance.

On peut prendre comme exemple le cas d'un éleveur de poulets, ou d'un groupe d'éleveurs en contrat d'intégration avec une maison d'alimentation. Le contrat précise la quantité, la qualité, les délais de livraison. L'éleveur reçoit une marchandise donnée, élevée avec un produit donné et revend à la maison d'alimentation qui garantit le prix de vente.

b) *Dans d'autres professions.*

On trouve des exemples d'économie contractuelle dans d'autres professions que l'agriculture. Nous en choisirons deux qui illustreront parfaitement comment il faut entendre le terme d'économie contractuelle.

Le premier est celui des conventions collectives de salaires. Autrefois, le salarié et son employeur étaient liés par un contrat individuel qui obéissait à certaines normes. Encore s'agissait-il dans bien des cas d'un simple contrat moral, qui n'était pas toujours respecté par l'une ou l'autre des parties contractantes. Ce contrat obéissant à la loi de concentration analysée dans ce qui précède est devenu un contrat collectif. Il est passé entre les grandes centrales syndicales et les groupes d'employeurs, à l'échelon national, avec obligation pour chaque partie contractante de le respecter. Les salaires et les conditions d'emploi (congés payés, sécurité sociale, horaires de travail) y sont dûment précisés.

Un autre exemple d'économie contractuelle, pris cette fois dans une profession libérale, est celui du conventionnement de la médecine. La contradiction entre le caractère collectif de la sécurité sociale et l'exercice individuel de la médecine s'accroissait de jour en jour. La pierre d'achoppement en était le problème des honoraires : le médecin était l'ordonnateur des dépenses de la sécurité sociale. Celle-ci recherche, dès 1946, l'entente directe entre médecin et malade, non plus sur le plan individuel, mais sur le plan collectif. L'Etat apporte sa caution à ce point de vue, en stipulant, par le décret du 12 mai 1960, que les médecins peuvent se rallier à une convention type préparée par l'Etat, en l'absence de toute autre convention.

La confédération des syndicats médicaux français a fini par se rallier à l'idée d'un contrat social entre les médecins et la fédération des organismes de sécurité sociale. Ce contrat doit être révisé chaque année.

Voici donc précisé et situé dans le contexte de l'économie générale ce type d'économie qu'on a appelé économie contractuelle, régi par un ensemble de contrats de groupes professionnels à groupes professionnels, et qui s'applique à des domaines très variés.

DEUXIÈME PARTIE

L'ECONOMIE CONTRACTUELLE EN AGRICULTURE

Nous allons maintenant voir plus précisément la place importante prise par l'économie contractuelle dans l'évolution économique du monde agricole et nous verrons que dans ce domaine il s'élabore un cadre juridique précis puisque, aussi bien l'Assemblée Nationale a voté le 12 décembre 1963, l'adoption d'un projet de loi définitif tendant à définir les principes et les modalités d'un système contractuel en agriculture.

A. — LES TRANSFORMATIONS DE L'AGRICULTURE

1) Agriculture ancienne.

Dans l'évolution économique dont nous avons retracé les grands traits au début de notre travail, l'agriculture avait pris un certain retard.

D'une façon générale, il est toujours plus difficile pour les structures mentales de se mettre au diapason des structures sociales et économiques : ceci est encore plus vrai dans le monde agricole. Le progrès technique et la vulgarisation des recherches agronomiques ne se sont accomplis qu'après un temps de latence. En face de la collectivisation de l'industrie et du commerce, l'agriculteur restait farouchement individualiste. De ce fait, l'économie agricole était restée en circuit fermé. L'agriculteur cherchait en général d'abord à assurer ses propres besoins, ne commercialisant que le surplus de sa production à des commerçants spécialisés. Il n'avait, par ailleurs, à faire face à aucun problème de débouchés.

2) Facteurs d'évolution.

Mais là encore des facteurs d'évolution ont rapidement fait leur apparition. L'agriculture ne pouvait plus vivre en circuit fermé : elle devait s'intégrer à l'économie générale. Les facteurs d'évolution ont revêtu trois aspects principaux.

Sur le plan social, la concentration urbaine et le développement de l'industrie attiraient vers la ville, au détriment des campagnes, une quantité croissante de bras. Il a fallu pour pallier cette perte, avoir recours à la mécanisation, permise par le progrès technique. Et par voie de conséquence, il s'en est suivi un regroupement des petites unités, celles-ci ne pouvant faire face isolément aux investissements nécessaires pour moderniser le matériel et les méthodes de production. Nous assistons donc, là aussi, au phénomène général de la concentration que nous avons décrit pour tous les autres secteurs de l'économie.

Par ailleurs, l'accroissement des besoins (conséquence de l'augmentation de la population d'une part, de l'accroissement général du niveau de vie ensuite) ont nécessité une augmentation de la production agricole et une diversification de celle-ci. Il s'en est suivi une spécialisation par région et l'asphyxie progressive des régions au sol par trop déshérité. Le paysan lui-même devient un spécialiste, la monoculture faisant place à la polyculture : il devient agriculteur (maïssiculteur, céréalier, betteravier), éleveur, horticulteur. Cette spécialisation permet une meilleure rentabilisation des productions en diminuant les frais de production. Toutes ces transformations se sont accomplies peu à peu, grâce au progrès des techniques et du matériel. Elles sont encore en cours à l'heure actuelle.

Plus récemment, l'agriculture a eu à faire face à des problèmes de concurrence internationale en ce qui concerne l'écoulement de ses produits, ce qui a amené les responsables de la profession à se pencher sur ces problèmes et a nécessité l'intervention des Pouvoirs Publics. Aussi l'isolationisme traditionnel du paysan est-il aujourd'hui lettre morte. Car ayant à résoudre des problèmes économiques sérieux à l'intérieur même de son exploitation, à tenir une comptabilité, à faire appel au crédit pour ses investissements, force lui a été de recourir à des structures collectives ou de créer celles-ci quand elles n'existaient pas. Ainsi sont nées des coopératives de vente ou d'achat, des organismes de crédit agricole, des centres d'études, de gestion, de vulgarisation des techniques. Simultanément se sont développés les grandes organisations syndicales du monde agricole, et les organismes chargés de l'organisation des marchés.

3) Caractères de l'économie agricole moderne.

Contrairement à ce qui s'est passé pour l'industrie, il n'y a pas eu en agriculture de super-concentration. Si les très petites exploitations sont en voie de disparition, l'exploitation moderne continue de faire vivre une famille ou un petit groupe de familles. Cependant, c'est dans le domaine économique que sont apparues les structures collectives, à caractère coopératif ou syndical. Et nous retrouvons alors les trois grands types de l'économie globale moderne :

a) *Economie concertée.*

Les fédérations de producteurs et d'exploitants ainsi que les organisations syndicales s'occupent, en collaboration avec l'Etat, de la recherche des débouchés, de l'organisation des marchés en fonction de la demande à l'intérieur et à l'extérieur. Il faut tenir compte dans ce domaine de la nécessité du stockage des excédents, car nous avons à faire ici à des productions qui sont tributaires des intempéries et une sage politique doit prévoir en période de pléthore la constitution de réserves pour les périodes de disette, ce qui permet d'éviter les surenchères et la trop grande fluctuation des cours. Il existe pour cela des organismes spéciaux de péréquation (par exemple la S.I.B.E.V. en ce qui concerne la viande).

b) *Economie dirigée.*

L'Etat intervient de plus en plus en agriculture. Il le fait de façon directe dans certains domaines. Citons notamment celui de la fixation des prix à la production (un certain nombre de produits sont taxés, le blé par exemple) et l'orientation des productions. Le quatrième plan, la loi dite d'orientation agricole, les conventions agricoles du Marché Commun imposent à l'agriculture française une ligne déterminée.

c) *Economie contractuelle.*

La loi de l'offre et de la demande n'assurant plus comme c'était naguère le cas, la sécurité du producteur, celui-ci recherche cette sécurité dans des contrats précis, à court ou à long terme, passés avec les industriels transformant ses produits ou avec ceux qui les commercialisent.

B. — L'ECONOMIE CONTRACTUELLE EN AGRICULTURE

Nous allons nous arrêter plus longuement sur ce type d'économie, puisque aussi bien il fait l'objet de notre propos et que, comme nous le verrons, la profession vétérinaire peut s'y rattacher directement.

Nous avons déjà défini et illustré de quelques exemples ce qu'est cette économie contractuelle telle qu'elle existe déjà. Mais les Pouvoirs Publics sont en passe de doter l'économie contractuelle d'un cadre juridique précis sur lequel pourront se reposer les agriculteurs et les professions intéressées. Aussi convient-il d'analyser cette base juridique et d'en voir les modalités d'application.

1) **Historique.**

Fait curieux à noter, il y a un quart de siècle que le problème fut posé en termes non équivoques. En effet, le 26 novembre 1936, le gouvernement Léon BLUM déposait un projet de loi tendant à régler les rapports entre les producteurs agricoles, les commerçants et les industriels par la conclusion de conventions collectives. Rappelons l'avis de la commission du commerce et de l'industrie formulé à ce sujet : « l'opportunité des conventions généralisées entre les producteurs agricoles et les industriels transformant leurs produits ou les commerçants les vendant ne saurait plus être sérieusement contestée ».

La loi d'orientation agricole n° 60-808 du 5 août 1960 reprenait la question en ces termes dans son article 23 : « Le gouvernement déposera avant le 1^{er} janvier 1961 un projet de loi définissant les principes d'un système contractuel liant producteurs, transformateurs et acheteurs des produits agricoles », et plus loin, à l'article 32 : « Le Ministre de l'agriculture établira en accord avec les professions intéressées des contrats-types par produits ».

Mais il y a loin de la coupe aux lèvres et le vœu du législateur ne fut pas immédiatement suivi d'effets. La loi complémentaire n° 60-933 du 8 août 1962 de la loi d'orientation agricole de 1960, reprenait les termes de l'article 23 de cette loi, dans son article 22 et repoussait le dépôt du projet de loi au 1^{er} janvier 1963. De plus, dans un second alinéa, cet article prévoit que « la définition de ces principes devra être établie dans le cadre de la communauté européenne et en accord avec nos partenaires européens ».

Mais là encore il fallut attendre le 19 juillet 1963 pour voir une proposition de loi formulée par le groupe U.N.R.-U.D.T., puis discutée en commission après audition du Ministre de l'agriculture, des organisations professionnelles agricoles et spécialisées. C'est à partir de cette proposition de loi que fut voté le 12 décembre 1963, par l'Assemblée Nationale, un projet de loi définitif.

Après plusieurs navettes entre l'Assemblée Nationale et les Chambres, cette proposition de loi a abouti à la loi du 6 juillet 1964, tendant à définir les principes et les modalités d'un régime contractuel en agriculture, qui a été publiée au *Journal Officiel* du 8 juillet 1964.

2) La Loi du 6 juillet 1964.

La loi s'applique aux productions agricoles susceptibles d'être en tout ou partie transformées, conditionnées ou stockées et dont la commercialisation peut faire l'objet de prévisions pour plusieurs années.

a) *Dispositif prévu par la loi.*

Le régime contractuel repose sur l'accord interprofessionnel à long terme qui s'applique au travers des conventions de campagne et des contrats-types.

L'accord interprofessionnel à long terme.

C'est l'élément fondamental du régime contractuel. Il fixe les principes généraux relatifs aux accords conclus entre les producteurs agricoles et leurs acheteurs. Il définit le produit, les activités, la zone à l'égard desquels il est applicable. Il indique la durée de son application, et les conditions de son renouvellement.

Ses buts : l'accord interprofessionnel a pour but d'orienter la production afin de l'adapter aux débouchés qualitatifs et quantitatifs nationaux et internationaux, d'améliorer la qualité des produits, de régulariser les prix, de fixer les conditions générales de l'équilibre du marché et du déroulement des transactions.

Partie contractantes et circonscription géographique de l'accord :

ACCORD NATIONAL. — L'accord interprofessionnel devrait être conclu à l'échelon national entre les organisations professionnelles les plus représentatives pour le produit considéré.

ACCORD RÉGIONAL. — Mais il peut être conclu à l'échelon régional par les organisations professionnelles représentatives de cet échelon s'il s'agit d'un produit typiquement régional ou s'il n'existe pas d'accord national pour le produit considéré.

L'accord interprofessionnel doit comporter un certain nombre de dispositions permanentes relatives :

- aux cas de forces majeures,
- aux différentes procédures d'arbitrage.
- aux cotisations professionnelles,
- aux sanctions et indemnisations en cas d'inexécution des obligations souscrites.

Les conventions de campagne et les contrats-types.

La convention de campagne est conclue par les signataires de l'accord interprofessionnel. Elle adapte chaque année les programmes de transformation, de stockage et de commercialisation en fonction des prévisions de production et des débouchés et précise les tonnages auxquels elle s'applique. Elle fixe ou adopte les prix de campagne et les cotisations.

Dans le cadre des accords interprofessionnels et des conventions de campagne, les contrats-types règlent les rapports et les transactions entre le producteur et son acheteur.

b) Mesures destinées à favoriser l'application du régime contractuel en agriculture.

1° HOMOLOGATION. — L'accord interprofessionnel peut être homologué par arrêté du Ministre de l'agriculture, après avis du Ministre des finances. Il est soumis au préalable pour avis, au conseil de direction du F.O.R.M.A.

2° EXTENSION. — L'accord interprofessionnel homologué peut être étendu à l'ensemble des producteurs, industriels et commerçants intéressés, par arrêté ministériel après enquête publique. Ceci a pour but d'éviter que certains indisciplinés ne viennent, par leur désordre ou leur surenchère, remettre en cause l'effort et les sacrifices consentis par les signataires de l'accord.

3° GARANTIES. — Des garanties sont prévues en faveur des producteurs liés par un accord interprofessionnel dans le cas où un entrepreneur cèderait son entreprise, cesserait son activité ou ferait faillite.

c) Réglementation de l'intégration.

Aux termes de la loi, sont réputés contrats d'intégration, les contrats entre producteurs et industriels ou commerçants qui comportent une obligation réciproque de fournitures ou de service.

La loi prévoit qu'on peut passer du contrat individuel au contrat collectif dans certains cas (à la demande des deux tiers des producteurs sous contrat avec une même entreprise, par exemple).

Sous peine de nullité, les contrats d'intégration devront obligatoirement fixer la nature, les prix et les qualités des produits, fournitures réciproques ou services. Ils fixent les conditions de durée, renouvellement, révision ou résiliation. Les contrats ne peuvent être renouvelés par tacite reconduction pour une période excédant un an.

C. — BILAN ET AVENIR DE L'ECONOMIE CONTRACTUELLE EN AGRICULTURE

Au terme de cette analyse, il convient de faire quelques remarques et de tirer quelques conclusions.

On peut se demander tout d'abord si, comme cela semble être le vœu du législateur, il peut s'instituer un système contractuel global et contraignant en agriculture. Il ne le semble pas car comment pourrait-on, si toutes les productions agricoles étaient couvertes par des accords interprofessionnels, concilier les programmes prévus par les contrats avec les variations d'une production qui reste soumise aux aléas climatiques ? Ceci nous amène à mettre en évidence les limites de la loi. Tout d'abord le régime contractuel n'est pas valable pour tous les produits : ainsi en est-il des produits consommés ou exportés en l'état (raisin de table par exemple), car les caractéristiques propres à ces produits rendent le contrat difficile. Ensuite, le régime contractuel ne règle pas le problème des excédents. Enfin, le régime contractuel aurait plutôt tendance à restreindre qu'à augmenter le pouvoir économique revendiqué par les agriculteurs, et ceci au profit de l'industrie et du commerce, ce qui ne semble pas souhaitable.

Cependant, le bilan de la nouvelle loi est quand même positif. Il apporte une assise juridique aux contrats existants ou à venir entre les producteurs agricoles d'une part, les utilisateurs et transformateurs de produits agricoles d'autre part, pour faciliter l'écoulement des produits en cause, et contribuer ainsi à la réglementation des marchés agricoles. Il contribuera également à rétablir l'équilibre des forces en présence dans la discussion des accords, non seulement par les règles qu'il définit, mais aussi par l'intervention de la Puissance publique, et celle du groupe se substituant aux producteurs isolés. La loi s'efforce enfin de réglementer sinon d'empêcher l'intégration, dont les contrats passés par les paysans avec les firmes industrielles ou commerciales contiennent trop souvent le germe.

En définitive, nous retirerons comme enseignements immédiats de ces actuelles transformations du monde agricole, que l'individu isolé reste, comme partout ailleurs, dangereusement désarmé. La défense de ses intérêts ne peut être efficace qu'au sein de groupes puissants pouvant discuter d'égal à égal avec les organismes correspondants des autres professions ou les Pouvoirs Publics. Les agriculteurs l'ont fort bien compris. Le phénomène de regroupement, pour avoir lieu en agriculture avec un certain retard, n'en a pas moins été inéluctable.

TROISIÈME PARTIE

EVOLUTION DE LA PROFESSION VETERINAIRE COMMENT PEUT-ELLE SE RATTACHER A L'ECONOMIE CONTRACTUELLE ?

On pourrait s'étonner que, dans tout ce qui vient d'être dit, il n'a pratiquement pas été question de la profession vétérinaire, alors même que c'est elle qui fait l'objet de notre étude. Mais nous nous sommes proposé dès le départ d'étudier l'évolution de notre profession en regard de celle du monde agricole et l'étude que nous venons de faire de celle-ci a son utilité pour comprendre celle-là, puisque, aussi bien les deux professions sont indissolublement liées, l'une étant au service de l'autre.

Pour aussi extraordinaire que cela puisse paraître, nous trouvons sous la plume de LECLAINCHE dès l'année 1935, la réflexion suivante : « Non plus que les autres professions libérales, la médecine vétérinaire ne saurait échapper à la socialisation de ses activités. La liberté de l'exercice professionnel apparaît encore avec le caractère d'un dogme mais cette idéologie de vieille date est historiquement périmée. En fait, le vétérinaire est partout un fonctionnaire permanent ou occasionnel ».

Un tel propos attire encore aujourd'hui, de la part des nostalgiques du libéralisme pur qui sont encore nombreux, un concert de réflexions désabusées. Il n'en est pas moins vrai qu'il recouvre une réalité de plus en plus actuelle.

A. — CARACTERISTIQUE DE L'EXERCICE TRADITIONNEL DE LA PROFESSION

Nous pourrions caractériser l'exercice traditionnel de la profession par trois vocables que nous allons essayer d'expliciter : libéralisme, individualisme, concurrence.

Que faut-il entendre par libéralisme d'une profession ? Pour le dictionnaire Larousse le mot libéral signifie : qui aime à donner (premier sens), ceux qui exercent une profession libérale donnent en effet leurs soins, leurs conseils ; leur savoir, mais il ne s'agit pas d'un don gratuit. Ce n'est pas dans ce sens qu'il faut entendre le mot libéral quand il s'agit d'une profession. Nous trouvons ensuite un deuxième sens : « qui aime la liberté ». Et c'est bien de cela qu'il s'agit en effet : naguère, celui qui avait choisi d'embrasser une profession libérale y voyait entre autres avantages de pouvoir exercer celle-ci en toute liberté et indépendance, que ce soit vis-à-vis du client, du confrère ou de toute autre chose qui pouvait entraver cette liberté.

Il convient toutefois de tenter de cerner de plus près le concept de profession libérale. Nous nous référerons à l'Edition 1959 de l'Encyclopédie Larousse qui donne d'une profession libérale la définition suivante : « Profession ayant pour but un travail intellectuel sans qu'aucun lien de subordination ne soit relevé entre celui pour le compte duquel il est effectué et celui qui l'effectue, et dont la rémunération ne revêt en principe aucun caractère spéculatif ».

Nous dégagerons de cette définition plus complète trois notions essentielles.

La première est celle de travail intellectuel. Tout membre d'une profession libérale a en effet acquis dans le domaine qui le concerne une certaine somme de connaissances qu'il met directement au service de ceux qui ont recours à lui.

La deuxième notion à retirer de cette définition concerne le délicat problème des honoraires : la rémunération des membres d'une profession libérale ne doit en principe revêtir aucun caractère spéculatif, mais étant donné le principe de l'indépendance, elle est laissée à l'appréciation de celui qui exerce. Ceci implique la nécessité de la probité parfaite du membre d'une profession libérale, vis-à-vis de son client qui lui fait confiance. Certains abus n'ont pu être évités et ont entraîné dans la plupart des professions libérales une réglementation plus ou moins stricte de la fixation des honoraires. Nous n'en citerons pour exemple que celui de la profession médicale à la suite des accords de conventionnement.

La troisième notion remet l'accent sur l'indépendance qui caractérise une profession libérale. Dans notre profession, cette indépendance entraînait comme conséquence dans l'exercice professionnel un certain individualisme, un repliement sur soi quasi total. Chaque clientèle constituait un cercle très fermé où le praticien n'entretenait que des rapports d'individu à individu avec ses seuls clients. Comparé par ce petit univers, le praticien ne trouvait guère le temps d'un sortir. Et on voit le paradoxe : cela constitue déjà une sérieuse restriction à cette liberté tant vantée.

Enfin, pour constituer et faire prospérer cet univers de la clientèle qu'on désirait le plus florissant possible, il fallait s'ingénier, dans les limites fixées par le code de

déontologie, à faire valoir ses talents en regard de ceux du confrère voisin. La concurrence était la loi générale, comme dans les professions libérales.

On voit donc que dans notre profession, comme partout, les grandes lois de l'exercice professionnel étaient les mêmes : petites unités, rapports d'individus à individus, concurrence.

B. — LES FACTEURS D'ÉVOLUTIONS

Mais notre profession comme les autres ne pouvait rester dans l'immobilisme. Des courants évolutionnistes allaient naître et prendre une importance croissante dans ces dernières années.

Comme nous l'avons remarqué, en le caractérisant, l'exercice libéral et strictement individuel de la clientèle était une sujétion constante pour le praticien qui vivait replié sur lui-même et en quelque sorte prisonnier de ce libéralisme tant vanté. Ceci créait un certain nombre de problèmes humains d'une certaine gravité : vie familiale, vacances, loisirs, culture ces aspirations humaines normales que notre monde moderne permet de satisfaire plus facilement, le praticien isolé se voit dans la quasi impossibilité de les réaliser. C'est même parfois la santé du praticien elle-même qui est en cause si la clientèle devient tant soit peu exigeante. L'aide ou le remplaçant sont des denrées rares et chères. Les jeunes praticiens ont de plus en plus le souci de mener une vie équilibrée et non assujettie entièrement à un exercice professionnel tyrannique, même si, pour ce faire, les bénéfices doivent s'en voir quelque peu diminués.

Si la sécurité matérielle reste un souci de premier ordre, n'est-il pas plus logique dans le contexte social actuel de la trouver sous une forme quelque peu différente,

par exemple la parité sociale avec les autres professions (sécurité sociale, retraite) quand bien même le revenu brut en serait un peu moins important.

Parallèlement à cette évolution de « l'esprit » du praticien, la médecine vétérinaire évoluait dans ses techniques, tant médicales que chirurgicales ou zootechniques. Ceci a entraîné la nécessité d'une constante remise à jour des connaissances du praticien (on emploie aujourd'hui le terme de « recyclage ») si celui-ci veut assumer valablement sa tâche au service de l'élevage moderne. L'apparition de nouveaux modes d'élevage de type industriel a bouleversé dans ses bases même l'exercice de la médecine vétérinaire. Celle-ci tend à s'orienter de plus en plus vers la prévention des maladies, tant dans le domaine de la santé animale que dans celui de la santé humaine. On peut penser sans exagération, que dans dix ou vingt ans, la prévention des maladies animales représentera les trois quarts des activités du vétérinaire. En dernier lieu, le changement des conceptions de nos interlocuteurs naturels, les agriculteurs d'une part, les pouvoirs publics d'autre part, constitue un motif supplémentaire, s'il en était besoin, de ne pas demeurer dans l'immobilisme. En ce qui concerne les pouvoirs publics, ils ont été amenés à intervenir directement dans nos activités, car la prévention de certaines maladies ne pouvait se faire que sur le plan national. Quant aux agriculteurs, regroupés au sein d'organisme dont l'infrastructure est de plus en plus solide, et leurs connaissances des problèmes d'élevage étant de plus en plus poussées, le vétérinaire isolé, s'il peut être encore un conseiller écouté de par sa compétence technique, ne peut plus le faire avec la condescendance d'un père de famille. Il trouve toujours en face de lui des interlocuteurs assurés sinon toujours avisés.

C. — NOUVELLES FORMES DE L'EXERCICE PROFESSIONNEL

Nous allons voir que là encore l'évolution ne peut se faire que dans le sens du regroupement. Le vieil adage : « L'Union fait la force » n'est pas encore en passe de devenir lettre morte. Pour s'en convaincre il n'est besoin que de consulter attentivement le schéma qui suit :

Profession Vétérinaire	Profession agricole	Forme de relations possibles
A) <i>Exercice individuel de la clientèle</i> avec mandat sanitaire superposé à la clientèle ou répartition autoritaire des prophylaxies (districts sanitaires)	Agriculteur isolé	I. Relations individuelles, équilibre des forces.
	Groupements d'agriculteurs	II. Le praticien risque de se trouver en état d'infériorité et de subir la loi du groupement.
B) <i>Exercice de la clientèle de groupe :</i> — entraide — association — groupe de travail	Agriculteur isolé	III. Le groupe vétérinaire peut se trouver en position de force vis-à-vis du client.
	Groupements d'agriculteurs	IV. Relations de groupe à groupe. Équilibre entre les parties.
Intégration des vétérinaires	Dans l'Etat	V. Relation de force : le vétérinaire isolé soumis à l'Etat. Seule défense possible : instance syndicale.
	Dans la profession agricole (F.N.O.) (1) U.N.E.P. (2), etc.	VI. Vétérinaire isolé face à un groupe d'employeurs : dialogue difficile.
	Dans l'industrie (alimentation animale, pharmacie)	VII. Relation de force : le vétérinaire peut avoir des responsabilités dans l'entreprise, mais ce n'est pas le cas le plus fréquent.

(1) F.N.O. : Fédération nationale ovine.

(2) U.N.E.P. : Union nationale des éleveurs de porcs.

Ce schéma montre donc que l'équilibre n'est réalisé entre les parties que dans les cas I et IV. La conclusion immédiate à en tirer est que si la profession vétérinaire veut dialoguer de façon équilibrée avec le monde agricole, il faut que les vétérinaires sortent de leur isolement et acceptent de se grouper. Le groupage non seulement permet de se défendre vis-à-vis des groupes importants mais permet une meilleure organisation du travail. Les praticiens peuvent alors disposer de plus de temps libre, utile non seulement aux loisirs mais aussi au recyclage, dont on a vu plus haut que la nécessité se faisait de plus en plus sentir.

De la même façon, l'ensemble de la profession devra se regrouper fortement au sein de ses instances syndicales, si elle veut instaurer un dialogue permanent avec les pouvoirs publics et les syndicats des professions en rapport avec la nôtre, si elle veut faire admettre ses points de vue dans les problèmes qui exigent des solutions à l'échelon national.

Nous allons donc voir quelles sont les formes de regroupement auxquelles peuvent se rattacher les vétérinaires. Nous verrons ensuite sous quelle forme peut s'instaurer le dialogue avec les groupes professionnels correspondants du monde agricole dans le cadre de l'économie contractuelle.

1) Organisation et défense de la profession.

Dès 1920, les vétérinaires ont ressenti la nécessité, à l'instar des autres professions de se regrouper au sein d'un organisme syndical habilité à défendre l'ensemble de la profession. Le syndicat national fut alors fondé et eut immédiatement l'occasion de faire la preuve de son

utilité et de son efficacité : il obtint le doctorat, qui consacrait la valeur du diplôme et grâce à lui fut votée la loi du 17 juin 1938, protégeant l'exercice de la médecine vétérinaire.

Il convient de faire remarquer que tout syndicalisme ne peut être efficace que si non seulement il dispose de militants de valeur, mais encore s'il est soutenu à la base par l'appui efficace de l'ensemble des adhérents. Ainsi en est-il du Syndicat national des vétérinaires. Son organisation en syndicats départementaux regroupés au sein du syndicat national doit permettre à chacun de faire entendre sa voix, de soumettre ses problèmes et de reconnaître ceux des autres. Il apporte ainsi son soutien effectif à l'organisme chargé de le défendre, permettant ainsi à celui-ci d'être réellement représentatif.

Afin d'établir une discipline interne de la profession, il a été créé l'ordre des vétérinaires (21 août 1947). Ainsi chaque vétérinaire est tenu de respecter les règles édictées par le code de déontologie, qui est une véritable charte de la profession. L'ordre des vétérinaires est chargé de juger ceux qui ont enfreint celui-ci, et de statuer sur les litiges opposant des confrères.

Voici donc les deux instances qui regroupent les vétérinaires sur le plan régional d'abord, national ensuite, en respectant la voie hiérarchique.

2) Exercice communautaire : la coopération vétérinaire.

Nous allons nous intéresser maintenant aux formes de regroupements intéressant l'exercice même de la profession et qu'on peut rassembler quelles qu'en soient les diverses formes, sous le vocable commun de coopération

vétérinaire. Diverses formes de celle-ci existent déjà ; d'autres sont à l'étude. Il y a actuellement, en fonctionnement, un centre européen pour l'étude de la coopération vétérinaire. De ces divers modes de coopération, il reste à savoir quels sont ceux qui résisteront à l'épreuve de l'expérience et satisferont aux conditions juridiques précises qui sont en cours d'élaboration.

On peut classer ces diverses formes de coopération en trois groupes :

A) Groupement d'équipement :

Il s'agit d'une coopérative d'utilisation de matériel.

Un groupe de praticiens décide de s'entendre, afin de se procurer avantageusement certains matériels ou produits. Cela permet de rentabiliser l'achat de certains instruments qui ne sont amortissables que s'ils sont utilisés par plusieurs. Quant à l'achat des médicaments ou produits vétérinaires, on sait que les commandes en grosse quantité permettent d'obtenir de la part des firmes productrices des tarifs intéressants.

Ce genre d'entente peut également posséder des locaux utilisables par l'ensemble des membres du groupe.

Bien entendu, il est nécessaire d'établir des statuts précis approuvés par tous les participants, afin qu'aucune contestation ne soit possible pouvant nuire au bon fonctionnement de l'entente. Mais ceci est la base de toute association. Signalons que dans la profession agricole, il existe des ententes du même genre qu'on appelle des C.U.M.A. (coopérative d'utilisation de matériel agricole).

Une association de ce genre peut être habilitée à passer des contrats avec les maisons productrices de matériels ou de médicaments, au nom de l'ensemble de ses membres.

B) Groupements d'études : Les C.E.T.V.

Les C.E.T.A. (comité d'études techniques agricoles) sont des organismes qui ont vu le jour il y a quelques années afin de permettre les progrès des techniques agricoles par une collaboration étroite entre les agriculteurs et les chercheurs (ingénieurs agronomes et ingénieurs agricoles). Ces groupements ont obtenu des résultats positifs et rapides.

C'est ce qui a donné au D^r DUFRETELLE l'idée de lancer dans notre profession l'idée des C.E.T.V. (comité d'études techniques vétérinaires) en s'inspirant quelque peu des précédents agricoles dont on vient de parler. Les premiers ont commencé à fonctionner dans l'Eure, et à leur instar il s'en est créé dans quelques régions où le progrès qu'elle constituait a été favorablement accueilli. Nous allons en faire une étude schématique en prenant pour référence deux exemples de C.E.T.V., l'un fonctionnant dans le département de l'Eure, l'autre dans celui du Nord.

Définition : Le C.E.T.V. est un groupe de travail formé par un petit nombre de praticiens de préférence voisins de clientèle et unis par des liens de sympathie et de bonne entente professionnelle, sans versement d'aucun droit de cotisation. Le nombre souhaitable de participants varie de 3 à 6 (Eure) et de 6 à 10 (Nord).

Fonctionnement : Une réunion de travail réunit les membres une fois par mois ou tous les deux mois, au domicile de l'un des participants (Eure) ou dans un local commun (Nord).

Un rapporteur prépare un plan de discussion sur un sujet au choix. Après exposé et discussion, on en tire un plan inspiré par référence à l'enregistrement magnétophonique de la séance. Les conclusions pratiques sont applicables de suite.

Les buts : Ils sont multiples : En premier lieu on peut citer l'information scientifique professionnelle et le recyclage des connaissances (médecine, pharmacie, chirurgie, zootechnie, etc...).

Ensuite il est intéressant pour des confrères d'une même région d'étudier ensemble les problèmes relatifs à l'élevage et à l'évolution des éleveurs dans la région, et de faire des comparaisons entre les entités pathologiques de leur clientèle respective.

Ainsi un tel groupement permet aux praticiens adhérents de maintenir leur autorité dans tous les domaines relatifs à l'élevage et à la médecine animale, par l'enrichissement de leur compétence et de leurs connaissances.

Activités secondaires (facultatives). — Il peut se superposer à l'activité principale décrite dans ce qui précède un certain nombre d'activités secondaires. Par exemple, il peut y avoir une coopérative d'utilisation de matériel superposée à l'activité du C.E.T.V. Peuvent être également envisagées l'entraide et les consultations réciproques (chaque membre pouvant avoir une activité dans laquelle il se spécialise).

Rapport C.E.T.V. — Administration : Des ententes peuvent être envisagées pour l'organisation des prophylaxies par exemple entre le groupe et la direction des services vétérinaires de la région.

Rapports avec organismes divers : Le C.E.T.V. pourra collaborer avec profit avec la section syndicale départementale. Les travaux réalisés en commun pouvant servir notamment à la réalisation de fiches techniques destinées à une plus large vulgarisation.

De même, la collaboration d'un membre du corps enseignant est souhaitable lorsqu'elle est possible.

Enfin le C.E.T.V. pourra envisager l'établissement de rapports avec les organismes agricoles de la région, permettant de confronter les points de vue et de représenter la profession vétérinaire dans les manifestations intéressant les deux professions.

Avantages : Un tel groupement permet de substituer à la concurrence un esprit d'équipe et d'entraide basé sur la compréhension et l'estime mutuelles. Il en résulte une élévation du niveau technique de tous par le travail de chacun. De plus, cette identité de points de vues et de méthodes produit sur la clientèle une impression des plus favorables.

C) Groupement de travail et d'exploitation.

Ce genre de groupement a pour but précis l'exercice de la clientèle en commun au sein d'une communauté de travail. Les diverses formes qu'il peut revêtir sont encore à l'étude, bien qu'il existe déjà un certain nombre de groupes de travail en fonctionnement (on estime à l'heure actuelle qu'environ un tiers des praticiens exercent en association, sous quelque forme que ce soit).

Cependant d'après A. MOULIN on peut distinguer quatre genres de groupements pour l'exercice de la clientèle ; ce sont successivement :

1° Des coopératives ordinaires ou spéciales :

Il existe un modèle de statuts pour coopératives professionnelles vétérinaires. Analysons succinctement celui-ci afin de se faire une idée de l'esprit de ce genre de groupement.

La *définition* d'une « coopérative » nous est donnée par le Docteur FAUQUET : « C'est une association de personnes unies librement, dont les membres poursuivent la satisfaction de leurs besoins professionnels et familiaux au moyen d'une entreprise commune, à leurs avantages et à leurs risques, sur la base de l'égalité de leurs droits et de leurs obligations ».

Terminologie : « Il est formé entre les soussignés..., vétérinaires et docteurs vétérinaires inscrits au tableau de l'ordre, une société civile coopérative professionnelle à capital et personnel variables (loi du 10 septembre 1947 et articles 1382 et suivants du Code civil).

Caractéristiques : Les vétérinaires sont associés et utilisateurs de services. Les buts de l'association sont bien précisés à l'article 2 : il s'agit d'une coopérative de service et non de profits.

La gestion est assurée suivant des normes démocratiques. L'assemblée des membres se réunit à date fixe et ses délibérations sont consignées par des procès-verbaux. Un administrateur est nommé à l'unanimité et est responsable de la gestion et de la coopérative vis-à-vis des tiers (mais non responsable des fautes professionnelles des associés). Il est également désigné un représentant en justice (qui peut être la même personne que l'administrateur).

La coopérative est formée pour une période fixe et sa dissolution prévue dans des conditions précises. Le personnel et le capital sont variables. Un nouveau membre peut être admis, mais à l'unanimité des voix des membres en exercice dans la coopérative. De même des conditions précises de retrait et d'exclusion, y compris les cas de décès, sont prévues.

Enfin sont stipulées les différentes dispositions financières : recettes, dépenses, répartitions des charges et des bénéfices, investissements. Il est précisé que la coopérative peut adhérer à une union des coopératives. Soulignons tout de suite l'importance de cette clause : dans une telle coopérative le nombre des adhérents est nécessairement limité, et il est alors nécessaire de se regrouper au sein des unions de coopératives afin de pouvoir faire valoir ses intérêts à l'échelon supérieur.

Enfin, signalons qu'à la fin des statuts sont précisées les dispositions juridiques en cas de litige entre les membres de la coopérative.

2° Les sociétés d'intérêt collectif vétérinaire.

Ce genre de sociétés serait l'homologue des S.I.C.A. (société d'intérêt collectif agricole) mais leur existence n'est encore qu'hypothétique, et leur mise sur pied a fait l'objet d'une étude, par le Docteur-vétérinaire CORNETTE, dont nous nous bornons à signaler l'existence car son analyse nous entraînerait trop loin. Signalons toutefois l'intérêt de ces sociétés : elles pourraient comprendre des adhérents non vétérinaires (nous pensons notamment aux laboratoires) ; leur aire géographique peut être calquée sur celle des S.I.C.A. et on entrevoit ainsi l'intérêt de cette possibilité dans un éventuel régime contractuel : possibilité de discussion d'égal à égal pour l'établissement des contrats.

3° Les groupements vétérinaires d'exploitation en commun.

La terminologie d'un tel groupement est encore empruntée à celle en usage chez les agriculteurs (G.A.E.C.) ou groupement agricole d'exploitation en commun. Mais

leur organisation, bien qu'encore mal précisée devrait se rapprocher des coopératives professionnelles que l'on vient d'étudier.

4° *La société civile particulière.*

Cette quatrième et dernière forme d'exercice communautaire de la clientèle doit attendre pour voir le jour qu'un statut juridique précis soit mis au point. Celui-ci est à l'heure actuelle en train de s'élaborer.

Nous venons de passer en revue les diverses formes de groupements qui peuvent s'opérer au sein de la profession vétérinaire, que ce soit pour la défense d'intérêts communs, ou pour l'exercice par le groupe. Arrivé à ce point de notre étude, un certain nombre de constatations s'imposent : dans ces nouvelles formes d'exercice de la clientèle, ce qui est gagné en liberté est perdu en indépendance (individualisme). Ce que l'on obtient en sécurité immédiate (sécurité sociale) ou future (retraite), on le paye en cotisations. Mais surtout il semble bien que le terme ultime de cette évolution soit, en fait, le salariat vétérinaire. Mais de qui serons-nous les salariés ? Il y a trois possibilités : salariés de l'Etat ; salariés des groupements agricoles ; enfin nous pouvons être nos propres salariés, c'est-à-dire salarié des groupements d'exploitations que nous aurons su créer. Il est hors de doute que les deux premières options ne sont souhaitées par personne. Quant à la troisième elle seule permet de sauvegarder l'indépendance, caractéristique d'une profession libérale.

Indépendants, mais unis au sein de groupements de diverses formes, nous pourrions alors instaurer un dialogue avec nos interlocuteurs naturels : les agriculteurs. Nous allons voir sous quelle forme ce dialogue va s'établir, et

constater que l'aboutissement de ce dialogue pourra aboutir le plus souvent à l'établissement de rapports contractuels entre les vétérinaires et les agriculteurs.

**D. — LE DIALOGUE AGRICULTEURS-VETERINAIRES :
VERS UN SYSTEME SEMI-CONTRACTUEL**

Traditionnellement le dialogue entre les agriculteurs avait lieu à l'échelon individuel. En effet, dans l'agriculture traditionnelle, l'animal, qu'il soit instrument de travail ou source de production, était considéré comme un capital et non comme une source de revenu. De plus, dans bien des régions il n'était qu'un « mal nécessaire ». Seules les régions à vocation uniquement herbagère utilisaient les bêtes comme source directe de revenus. Et dans une économie agricole de petites unités, chaque animal représentait un capital qu'il était important de préserver avec soin. La médecine vétérinaire avait donc elle-même un caractère individuel qui se justifiait pleinement. Les rapports entre le vétérinaire et son client étaient déjà contractuels : le contrat de soin comportait pour le praticien l'obligation de donner des soins « attentifs, consciencieux et conformes aux données acquises de la science » et pour le client l'obligation de payer les honoraires quelle que soit l'issue du traitement.

Cependant il faut noter que nos anciens pratiquaient déjà l'économie contractuelle, bien avant 1914, lorsqu'ils appliquaient, à certains gros clients, le système de l'abonnement.

Mais qu'en est-il aujourd'hui des nouveaux rapports agriculteurs vétérinaires, après les transformations survenues aussi bien en agriculture qu'en médecine vétérinaire ?

Nous constatons tout d'abord que l'animal n'est plus considéré comme un capital foncier, mais comme une mise de fonds, assurant des revenus ; l'animal ne conserve sa valeur économique que si il peut rentrer dans un circuit commercial, directement (viande) ou indirectement (lait, beurre, œufs, fromage), Un veau d'élevage ou un porclet en retard de croissance à la suite d'une maladie, est considéré comme une non-valeur économique car son prix de revient sera trop élevé par rapport au bénéfice à en tirer. Ainsi les nouvelles méthodes d'élevage dites industrielles nous entraînent à réviser nos conception dans les soins à apporter aux animaux. Il se produit un clivage de nos activités : d'une part ce qui est et restera traitement individuel : soins à apporter aux reproducteurs de valeurs ou aux animaux source de production (vaches laitières), tout ce qui a trait à la reproduction ; d'autre part, tout ce qui devient traitement collectif : protection du cheptel contre les épizooties, problèmes d'alimentation, conduite de l'élevage. Cette distinction nous permet d'entrevoir, dès maintenant, la part de nos activités qui sera susceptible de rentrer dans un système contractuel. Nous avons à faire face à des tâches qui se situent à différents niveaux : tâches individuelles (en diminution), tâches collectives sur une petite échelle (petite prophylaxie, déparasitage), tâches collectives à l'échelon national : les grandes prophylaxies. En ce qui concerne celles-ci, elles sont dirigées par les pouvoirs publics, car une tâche de cette ampleur nécessite un contrôle et une coordination d'ensemble. Mais l'organisation de ces prophylaxies intéressant les éleveurs d'une part, les vétérinaires d'autre part, il est normal que les uns et les autres soient consultés. Ce sera donc leurs organismes représentatifs respectifs sur le plan national qui seront habilités à prendre les décisions en collaboration avec les pouvoirs publics.

Il faut d'ailleurs noter que dans ce domaine nous ne sommes plus, à l'heure du Marché commun, au niveau national, mais au niveau international, et qu'une coordination assez étroite est nécessaire entre les pays membres de la Communauté européenne dans l'organisation des prophylaxies. Cette coordination ne pourrait être obtenue que par des accords entre les Pouvoirs publics des pays membres, après consultation des organismes respectifs des professions intéressées pour chaque pays.

A l'échelon régional, le vétérinaire, qui jusqu'ici avait à faire à l'éleveur isolé, même pour les tâches semi-collectives, peut trouver en face de lui un groupement d'éleveurs. Prenons, par exemple, le cas d'une fédération départementale d'éleveurs de porcs qui veut obliger ses adhérents à effectuer la vaccination contre la peste porcine. Elle se préoccupera d'abord d'obtenir auprès des vétérinaires les meilleures conditions. Encore faut-il que le dialogue puisse avoir lieu, c'est-à-dire que les vétérinaires de la région soient groupés au sein d'un organisme, afin de pouvoir discuter l'organisation de cette prophylaxie. Mais il n'y a pas si longtemps les vétérinaires étaient isolés, et il régnait dans l'accomplissement de la dite prophylaxie une anarchie qui, tant dans le domaine des tarifs que dans celui de l'efficacité, était préjudiciable aussi bien aux éleveurs qu'aux vétérinaires.

La nécessité de la mise en place d'un nouveau système de rapports entre les agriculteurs et les vétérinaires tenant compte de l'évolution parallèle des deux professions, n'a pas besoin d'être démontrée plus longuement. Ça et là, des essais de solution ont été tentés et ont réussi avec plus ou moins de bonheur. Nous citerons par exemple la prophylaxie de la fièvre aphteuse. Des contrats ont été passés entre les éleveurs réunis au sein des groupements de défense sanitaire, les vétérinaires et les instituts producteurs de vaccin.

Un autre exemple illustre ce qui peut être fait à l'échelon régional : La direction des Services vétérinaires d'un département de l'Ouest a institué en accord avec les praticiens un système contractuel liant les vétérinaires et les éleveurs, avec visites périodiques des exploitations et rétribution annuelle. De nombreux autres cas, notamment dans le domaine de l'aviculture et de l'élevage industriel du porc, montrent que des rapports contractuels entre vétérinaires et agriculteurs existent çà et là et fonctionnent avec satisfaction.

1) Les niveaux du dialogue.

On peut donc penser que la généralisation de ce système contractuel est non seulement possible mais souhaitable. Précisons de quelle manière elle pourrait être envisagée.

Dans la médecine vétérinaire on peut envisager que trois sortes de services peuvent être fournis en contrats.

a) *A l'échelon national*, les grandes prophylaxies (à l'heure actuelle il s'agit de la fièvre aphteuse, de la tuberculose et de la brucellose, voire de la peste porcine). Nous verrons par la suite quels seront les organismes habilités à discuter de ces contrats ainsi que ceux chargés de leur application.

b) *A l'échelon régional*, les prophylaxies dont la mise en application se borne à une région, ou varie suivant les contrées (déparasitage, paratuberculose).

c) *A l'échelon local*, contrats passés entre groupes d'exploitations vétérinaires et agricoles pour la surveillance périodique des exploitations et la fourniture de certains médicaments (vermifuges, sels vitaminés).

Dans tous les cas, il ne peut s'agir que de contrats à moyen ou à court terme, les conditions économiques pouvant évoluer rapidement de part et d'autre. Ces contrats devront être homologués juridiquement dans la mesure du possible, au fur et à mesure que sera mise au point la législation les concernant.

Mais il reste à voir quels seront les organismes habilités pour discuter et établir les contrats dont nous venons d'envisager la possibilité. Nous avons envisagé trois échelons suivant les tâches à accomplir : national, régional et local.

Sur le plan national, ce sont les représentants nationaux des deux professions qui, pourront passer des contrats : Syndicat national des vétérinaires français d'une part, grands syndicats agricoles et d'éleveurs d'autre part.

A ce niveau, comme nous l'avons déjà remarqué, l'intervention de l'Etat est fréquente. Il pourra donc y avoir accord tripartite entre les deux professions intéressées et les Pouvoirs publics. Par ailleurs, dans ces contrats à grande échelle, il faudra envisager leur homologation officielle et avoir recours à l'arbitrage de l'Etat en cas de litige.

Sur le plan régional, les syndicats départementaux agricoles et vétérinaires ainsi que les fédérations départementales d'éleveurs sont à l'heure actuelle ceux qui paraissent le mieux qualifiés.

Enfin au niveau local il peut y avoir des contrats passés entre les groupes de travail et d'exploitation des deux professions. Dans ce cas, il semble indiqué que ces contrats soient passés avec l'accord préalable des instances régionales de chaque profession.

Les groupements régionaux et locaux auront par ailleurs un rôle important à jouer dans la mise en application des contrats à grande échelle.

C'est, semble-t-il, de cette façon que pourra se réaliser peu à peu la participation de notre profession à cette économie contractuelle, que nous avons tenté de définir précédemment.

2) Limites de la participation de la profession vétérinaire à l'économie contractuelle.

De même que nous avons pu voir qu'en agriculture, il y aurait de nombreux inconvénients à une généralisation absolue du système contractuel dans ses rapports avec les professions annexes, dans les rapports de notre profession avec l'agriculture, il n'est pas plus question de considérer le système contractuel comme la panacée universelle, mais plutôt comme l'aboutissement logique de la transformation d'une partie de nos activités.

Nous avons en effet déjà fait remarquer que parmi celles-ci, une partie seulement pouvait faire l'objet de contrats collectifs, alors que l'autre, de par sa nature même, ne peut être réglée que par des conventions individuelles, même s'il s'agit de services fournis à une collectivité, ou fournis par un groupe de travail. Il faut cependant noter qu'il existe aux Etats-Unis des régions où vétérinaires et éleveurs sont liés par un système contractuel total fonctionnant à la satisfaction générale.

Mais il faut souligner que l'établissement de rapports contractuels entre agriculteurs et vétérinaires ne peut se faire que dans les régions où les uns et les autres sont arrivés à un stade suffisamment avancé d'évolution, ren-

dant souhaitable un changement. Si, au contraire, agriculteurs et vétérinaires sont, pour une région donnée, satisfaits de leurs rapports existants, on voit mal pourquoi ils en changeraient. Mais si une des deux professions reste en arrière de l'autre en ce qui concerne l'évolution des structures et des mentalités, c'est dans ce cas qu'il ne tarde pas à se produire un déséquilibre qui devient rapidement dangereux.

D'ailleurs, tôt ou tard, cette évolution se produira même dans les régions où les mentalités y sont le plus réfractaires, aussi vaut-il mieux être à la pointe de celle-ci qu'en retard.

3) Obstacles et points d'appui.

Il y a loin du rêve à la réalité. Aussi quel chemin reste-t-il à franchir avant de parvenir à ce nouvel équilibre des rapports entre la profession vétérinaire et l'agriculture ! Nous allons le voir successivement en ce qui concerne l'une et l'autre des deux professions.

Dans ce système de contrats qui peut se développer et s'imposer dans une partie de plus en plus appréciable de notre activité professionnelle, un isolé ou un petit groupe ne peut prétendre discuter l'établissement d'un contrat ni, avec l'Etat ni avec des groupements professionnels puissants et disciplinés.

Or, nous avons indiqué les divers groupements auxquels nous pouvons nous rattacher. Mais qu'en est-il en réalité ? Force nous est de constater que notre profession est plutôt composée d'un agglomérat d'isolés, et que nous ne sommes guère en état de contracter. Il faut pour pouvoir le faire que nous nous regroupions autour de nos équipes

syndicales départementales et nationales qui ne ménagent pas leur peine, et apprendre à devenir des adhérents disciplinés et décidés le cas échéant à suivre des mots d'ordre précis. Pour en arriver là, les regroupements locaux : groupes d'études et groupes de travaux ont un rôle de moteur à jouer afin de faire évoluer l'esprit de ceux qui restent isolés, et lutter contre les vieux clichés (« Vétérinaire... un métier qui rapporte »). Nous sommes loin de ce qui devrait être la réalité : la profession vétérinaire considérée comme un service au sein d'une collectivité nationale, suivant l'optique chère à BOURGELAT.

De la part des agriculteurs, les obstacles tiennent surtout au complexe d'infériorité des clients isolés vis-à-vis de leur vétérinaire, alors qu'au contraire les organisations agricoles ne demanderaient pas mieux que de considérer le vétérinaire comme leur salarié (les fédérations d'éleveurs ont déjà leur vétérinaire salarié à titre de conseiller technique). Par ailleurs, il ne faut pas perdre de vue que l'évolution de la masse paysanne vers d'autres buts que la recherche immédiate du profit, est très lente.

Mais pour surmonter ces obstacles, nous devons pouvoir compter sur un certain nombre de points d'appui. La notion d'économie contractuelle qui a été révélée à la profession lors d'un récent congrès syndical, a éveillé, semble-t-il, dans notre profession un écho favorable. Les contrats passés pour l'exécution de la prophylaxie de la fièvre aphteuse avaient été bien accueillis dans la plupart des départements. Enfin, les vétérinaires sont maintenant d'accord pour admettre que l'évolution de la profession va se faire vers la prévention, tant dans le domaine de la santé humaine que dans celui de la santé animale. Car la prévention constitue un véritable investissement alors que les traitements ne constituent que des frais généraux.

L'ensemble de la vétérinaire ne s'est pas dérobée devant ces transformations et a su faire face pour l'accomplissement de ces tâches nouvelles ou transformées. De plus en plus on refuse l'isolement : création de service de garde, entraides, associations. La mise sur pied par le Syndicat national d'un service de relations publiques sérieux et solide a contribué à cette évolution. Les praticiens semblent se rendre compte qu'il est plus profitable pour l'ensemble, de se rencontrer, de se comprendre et de s'entraider, que de s'ignorer, voire de chercher à se nuire.

Quant à la profession agricole, l'établissement avec elle de rapports contractuels trouvera un appui dans le désir des agriculteurs, surtout les jeunes, de rechercher des compétences vraies, une technique efficace, une formation et une vulgarisation poussée, et la transformation plus rapide de leurs conditions de travail.

CONCLUSIONS

Dans notre profession comme chez nos clients les agriculteurs, l'évolution vers des structures nouvelles dont l'économie contractuelle ne constitue qu'un des aspects, ne fait que s'ébaucher. Sans doute, des faux-pas, des à-coups seront à craindre au cours de leur mise en place. Mais au terme de cette évolution (de nos jours une évolution a-t-elle un terme ? Ne faudrait-il pas mieux la qualifier de continue) nous osons espérer que la profession vétérinaire et l'agriculture retrouveront ce climat de bonne entente qui était traditionnelle naguère encore, toute cause de malentendu ayant disparu. Et puisqu'aussi bien les décisions qui engagent les destinées de l'une et l'autre se prennent à l'échelon national et international — car aucune profession ne peut se vanter aujourd'hui d'être indépendante de l'économie générale et de la vie de la Nation — nous pensons qu'il serait normal que nous ayons des représentants dans les commissions chargées de définir les orientations de cette économie.

Le progrès, cette loi de la nature à laquelle nul n'échappe, suit souvent un rythme trop rapide pour nos mentalités. Il nous faut pourtant suivre ce rythme au risque de se laisser emporter par le courant ; il faut, en définitive, ne pas perdre de vue que le progrès technique et le progrès économique doivent, avant tout, aller dans le sens du progrès matériel et spirituel de la personne humaine, celui-ci étant une fin, alors que ceux-là n'en sont que les moyens.

VU : le Directeur
de l'Ecole Nationale
Vétérinaire de Lyon,

FLORIO

Le Professeur responsable
de l'Ecole Nationale
Vétérinaire,

JOUBERT

Vu :
Le Doyen,
J.-F. CIER

Le Président de la thèse,

ROCHE

Vu et permis d'imprimer

Lyon, le 4 Mai 1965

Le Recteur, Président du Conseil de l'Université

P. LOUIS

BIBLIOGRAPHIE

- CATHELINEAU (M.). — Modèle de contrat d'association entre vétérinaires. *Bull. Synd. Nat. Vét. Franç.*, mars 1963, 42^e année, n° 2, p. 85.
- DUGARDIN (F.). — Nature de la profession vétérinaire face à l'évolution de l'agriculture. *Thèse Doc. Vét.*, Imprimerie Fabre, rue de la Favorite, Lyon, 1964.
- DUPONT (A.). — La Coopération Vétérinaire. *Bull. Synd. Nat. Vét. Franç.*, 1963, 42^e année, n° 4, p. 265.
- JANIAK (M.J.). — Evolution actuelle dans le traitement préventif et curatif des animaux domestiques. *Rev. Méd. Vét.*, Ecole d'Alfort, avril 1964, tome CXL, n° 4, p. 289.
- MILLAU (J.). — Traité d'Economie rurale. *Presse Universitaire de France*, 1954.
- MOULIN (A.). — Evolution de la profession vétérinaire. Pourquoi ? Comment ?
- Modèle de Statuts de Coopérative professionnelle de vétérinaires. *Bull. du S.N.V.F.*, 1964, 43^e année, n° 1, p. 21.
- Loi n° 64-678 du 6 juillet 1964, tendant à définir les principes et les modalités du régime contractuel en Agriculture. *J.O.R.F.*, juillet 1964, n° 158, p. 6036.
- ROMEUF (J.). — L'économie planifiée. Collection « Que sais-je ? ». *Presse Universitaire de France* (Vendôme), 19.
- SENET (A.). — Histoire de la Médecine vétérinaire. Collection « Que sais-je ? ». *Presse Universitaire de France* (Vendôme), 1953.

TABLE DES MATIERES

AVANT-PROPOS	11
INTRODUCTION	13
PREMIÈRE PARTIE : L'Economie contractuelle dans l'Economie générale	15
A — <i>Passage de l'ancienne Economique à l'Economie moderne</i>	15
1) Caractères de l'ancienne économie	15
2) Facteurs d'évolution	16
3) Caractéristiques de l'Economie contemporaine	17
B — <i>Aspects particuliers de l'Economie contemporaine</i>	19
1) Economie planifiée	19
2) Economie concertée	19
3) Economie contractuelle	20
C — <i>Qu'est-ce que l'Economie contractuelle</i>	20
1) Définition	20
2) Exemples d'économie contractuelle	21
a) en agriculture	21
b) dans les autres professions	22

DEUXIÈME PARTIE : L'Economie contractuelle en agriculture	25
A — <i>Les transformations de l'Agriculture</i>	25
1) Agriculture ancienne	25
2) Facteurs d'évolution	26
3) Caractères de l'économie agricole moderne ..	28
a) économie concertée	28
b) économie dirigée	28
c) économie contractuelle	29
B — <i>L'économie contractuelle en agriculture</i>	29
1) Historique	29
2) La loi du 6 juillet 1964	31
a) Dispositif prévu par la loi	31
b) Mesures destinées à favoriser l'applica-	
tion du régime contractuel en Agri-	
culture	32
c) Réglementation de l'intégration	33
C — <i>Bilan et avenir de l'Economie contractuelle en</i>	
<i>Agriculture</i>	33
 TROISIÈME PARTIE : Evolution de la profession vétérinaire.	
Comment peut-elle se rattacher l'Economie contrac-	
tuelle ?	37
A — <i>Caractéristiques de l'exercice traditionnel de la</i>	
<i>profession vétérinaire</i>	38
B — <i>Facteurs d'évolution</i>	40
C — <i>Nouvelles formes de l'exercice professionnel : les</i>	
<i>Regroupements</i>	42
1) Organisation et défense de la profession	43
2) Exercice communautaire	44
a) groupement d'équipement	45
b) groupement d'étude	46
c) groupement de travail	48

D — <i>Dialogue agriculteurs-vétérinaires : vers un système semi-contractuel</i>	52
1) Les niveaux du dialogue	55
2) Limites du système contractuel	57
3) Obstacles et points d'appui	58
CONCLUSIONS	61
BIBLIOGRAPHIE	63

IMPRIMERIE DELZANNO s.a.

32, Cours d'Herbouville, 32

LYON

1965

